

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ СДЕЛКИ В ТОРГОВЛЕ

В статье представлены современные методические подходы к определению и оценке эффективности коммерческой сделки в розничной торговле. Предложены к использованию в практической деятельности показатели эффективности коммерческой сделки и методика их расчета.

The article presents modern methodological approaches to the definition and evaluation of the effectiveness of a commercial transaction in the retail trade. The efficiency indicators of the commercial transaction and the methodology for their calculation are proposed for use in practical activities.

Ключевые слова: коммерческая сделка; эффективность; прибыль; валовой доход; рентабельность; оптимальное время товарного обращения.

Key words: commercial transaction; efficiency; profit; gross revenue; profitability; optimal time of commodity circulation.

Гражданский Кодекс Республики Беларусь трактует сделки как действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей [1]. Видом сделки между двумя юридическими лицами (организациями) является договор. В этом случае сделка называется двусторонней. В экономической литературе под коммерческой сделкой понимается договор между двумя предпринимателями или несколькими сторонами на куплю или продажу товаров, работ, услуг в соответствии с его условиями.

В розничной торговле коммерческой сделкой является договор между поставщиком и покупателем по закупке определенной партии товара с целью ее дальнейшей конечной реализации и получения желаемой прибыли.

Эффективность коммерческой сделки в торговле – экономическая категория, отражающая с какой доходностью и прибылью от вложенных экономических ресурсов и понесенных затрат реализуются отдельные партии закупаемых товаров [2, с. 219].

Коммерческая сделка в торговле будет считаться эффективной, если будут достигнуты целевые (прогнозные) показатели по реализации закупленной партии товаров. Основным из этих показателей является прибыль от коммерческой сделки.

Прибыль от коммерческой сделки, которую торговая организация планирует получить, определяется по следующей формуле:

$$Псд = ВД - Р,$$

где $Псд$ – прибыль от коммерческой сделки (реализации партии товара) тыс. р.;

$ВД$ – валовой доход от реализации партии, тыс. р.;

$Р$ – расходы по закупке и реализации партии (расходы на реализацию, управленческие расходы, % за кредит), тыс. р.

Сумма валового дохода от реализации, которую организация планирует получить от реализации партии товара, определяется по формуле

$$ВД = \frac{П \cdot ТН}{100},$$

где $П$ – покупная стоимость партии товаров без НДС, тыс. р.;

$ТН$ – размер торговой надбавки, %.

В результате своевременной продажи партии товаров торговая организация получит желаемую (планируемую) прибыль. Эта прибыль будет получена при условии, что товар реализуется в течение *оптимального времени товарного обращения*. Таким образом, оптимальное вре-

мя товарного обращения по закупленной партии товара – это максимально возможное количество дней реализации этой партии для получения желаемой прибыли от коммерческой сделки [3, с. 115]. Оптимальное время товарного обращения определяется специалистами коммерческих служб по каждой партии товара по результатам изучения покупательского спроса, фактического времени товарного обращения предшествующих партий аналогичных товаров, годовой процентной ставки за пользование кредитом и предполагаемой суммы процентов за кредит, взятый под закупку данной партии. Если срок реализации партии будет увеличиваться, то будут увеличиваться и расходы, связанные с продажей товаров и в первую очередь расходы, связанные с уплатой банку процентов за пользование кредитом. Несвоевременно возвращенный кредит влечет за собой увеличение процентной ставки согласно условиям кредитного договора. Поэтому в условиях конкуренции работникам коммерческих служб, занятым закупкой и реализацией товаров, необходимо углубленно изучать спрос и его структуру, чтобы в соответствии с ней закупать товары для снижения и оптимизации расходов и максимизации прибыли.

Для определения эффективности коммерческой сделки необходимо знать сумму ежедневных расходов по уплате процентов за кредит, при несвоевременном возврате ссуды, которая определяется в следующей последовательности:

- Среднедневная ставка процента по кредиту при его несвоевременном возврате (C_n) рассчитывается по формуле

$$C_n = \frac{П_n}{360},$$

где $П_n$ – годовая процентная ставка при несвоевременном возврате кредита, %.

- Сумма ежедневных расходов по кредиту при несвоевременном возврате кредита (P_{kn}) определяется по формуле

$$P_{kn} = \frac{K \cdot C_n}{100},$$

где K – сумма кредита, тыс. р.

Сумма ежедневных расходов по уплате процентов за кредит, при своевременном возврате ссуды в течение оптимального времени товарного обращения определяется следующим образом:

- Среднедневная ставка процента по кредиту при его своевременном возврате (C_c) рассчитывается по формуле

$$C_c = \frac{П_c}{360},$$

где $П_c$ – годовая процентная ставка при своевременном возврате кредита, %.

- Сумма ежедневных расходов по кредиту при его своевременном возврате (P_{kc}) определяется по формуле:

$$P_{kc} = \frac{K \cdot C_c}{100},$$

Критическое время обращения товаров. Если в течение оптимального времени партия товаров не будет реализована, то каждый день увеличения срока ее реализации (превышение оптимального времени товарного обращения) приведет к росту расходов по уплате процентов за кредит на сумму ежедневных расходов по кредиту. Соответственно, на эту сумму ежедневно будет снижаться и прибыль. В этом случае прибыли от реализации данной партии товаров хватит еще на определенное количество дней, которое в сумме с *оптимальным временем товарного обращения* (O_v) образует *критическое время товарного обращения* [3, с. 116]. Таким образом критическое время товарного обращения (K_v) определяется по следующей формуле

$$K_v = O_v + \frac{П_c \cdot O_v}{P_{kn}}.$$

От умения коммерсанта закупать быстро реализуемые, т. е. пользующиеся спросом партии товаров, во многом зависит прибыльность или убыточность организации в целом, а также ее конкурентоспособность и успех на рынке.

При этом торговую сделку можно будет считать эффективной, если выполняются прогнозные условия закупки и реализации партии товаров.

Оборот от реализации объема коммерческой сделки представляет собой оборот по реализации закупленной партии товаров, который в стоимостном выражении включает в себя покупную стоимость товаров, валовой доход от реализации партии и НДС. Таким образом, оборот от реализации объема коммерческой сделки ($O_{кс}$) определяется по формуле:

$$O_{кс} = (П + ВД) \cdot K_{ндс},$$

где $K_{ндс}$ – коэффициент ставки НДС.

К показателям экономической эффективности коммерческой сделки относятся следующие:

- рентабельность продаж (P_n), %:

$$P_n = \frac{Псд}{O_{кс}} \cdot 100;$$

- рентабельность текущих расходов по сделке (P_p), %:

$$P_p = \frac{Псд}{P} \cdot 100;$$

- уровень текущих расходов по сделке ($У_p$), %:

$$У_p = \frac{P}{O_{кс}} \cdot 100;$$

- рентабельность средств, вложенных в закупку товаров (P_c), %:

$$P_c = \frac{Псд}{П} \cdot 100;$$

- уровень расходов по кредиту по сделке ($У_{рк}$), %:

$$У_{рк} = \frac{O_v \cdot P_{кс}}{O_{кс}} \cdot 100;$$

- доля прибыли в валовом доходе от реализации по сделке ($Д_n$), %:

$$Д_n = \frac{Псд}{ВД} \cdot 100 ;$$

- доля расходов в валовом доходе по сделке ($Д_p$), %:

$$Д_p = \frac{P}{ВД} \cdot 100.$$

Эффективность коммерческой деятельности необходимо оценивать не только с экономической, но и с социальной стороны, так как функциональное назначение торговли заключается в качественном удовлетворении спроса обслуживаемого населения и экономии его времени. Особенно важно учитывать социальную эффективность в работе торговли. Поэтому критерием оценки социальной и экономической эффективности торговой сделки является ее прибыльность (рентабельность) при высокой оборачиваемости товаров и качестве обслуживания. Прибыльность отражает экономическую эффективность, а высокая оборачиваемость – как экономическую, так и социальную эффективность (удовлетворение спроса и качество обслуживания) при отсутствии товарного дефицита.

Расчет эффективности коммерческой сделки проведем на условном примере. Коммерческой службой торговой организации было проведено маркетинговое исследование, в ходе которого была изучена конъюнктура рынка швейных изделий в районе деятельности, а также спрос

населения на эти товары. В результате этого была закуплена партия товаров у производителя на сумму 200 тыс. р. без НДС, из которой на 150 тыс. р. взят банковский кредит, проценты по которому составляют 16% годовых. На основании результатов маркетингового исследования коммерческая служба рассчитывает реализовать эту партию в течение 90 дней, установив торговую надбавку в размере 30% к покупной стоимости товаров. Налог на добавленную стоимость составляет 20%, расходы, связанные с закупкой и реализацией партии планируются в сумме 53 тыс. р.

Определим прогнозные показатели результатов коммерческой сделки.

Расчет прибыли, которую торговая организация планирует получить от торговой сделки, производят по следующей формуле

$$\Pi = ВД - Р,$$

где Π – прибыль от торговой сделки (реализации партии товара) тыс. р.;

$ВД$ – валовой доход от реализации партии, тыс. р.

$Р$ – расходы по закупке и реализации партии (расходы на реализацию, управленческие расходы, % за кредит), тыс. р.

Сумма валового дохода от реализации составляет:

$$\frac{200 \cdot 30}{100} = 60 \text{ тыс. р.}$$

Сумма прибыли равна:

$$60 - 53 = 7 \text{ тыс. р.}$$

Из приведенных выше расчетов видно, что в результате своевременной продажи партии товаров торговая организация получит прибыль в размере 7 тыс. р. Однако эта прибыль будет получена при условии, что товар реализуется в течение *оптимального времени товарного обращения* – 90 дней. Если срок реализации будет увеличиваться, то будут увеличиваться расходы, связанные с продажей товаров и в первую очередь расходы, связанные с уплатой банку процентов за пользование кредитом. Несвоевременно возвращенный кредит влечет за собой увеличение процентной ставки до 20% годовых. Поэтому в условиях конкуренции работникам, занятым закупкой и реализацией товаров, необходимо углубленно изучать спрос и его структуру, чтобы в соответствии с ней закупать товары для снижения и оптимизации расходов и максимизации прибыли.

Для определения эффективности данной коммерческой сделки необходимо знать сумму ежедневных расходов по уплате процентов за кредит, при несвоевременном его возврате:

- Среднедневная ставка процента по кредиту равна:

$$\frac{20}{360} = 0,056\%.$$

- Сумма ежедневных расходов по кредиту составляет:

$$\frac{150 \cdot 0,056}{100} = 0,084 \text{ тыс. р.}$$

Сумма ежедневных расходов по уплате процентов за кредит, при своевременном его возврате в течение 90 дней составит:

- Среднедневная ставка процента по кредиту равна:

$$\frac{16}{360} = 0,044\%.$$

- Сумма ежедневных расходов по кредиту составляет:

$$\frac{150 \cdot 0,044}{100} = 0,066 \text{ тыс. р.}$$

Если в течение 90 дней партия швейных изделий не будет реализована, то каждый день увеличения оптимального срока реализации приведет к росту расходов по уплате процентов за

кредит на 0,066 тыс. р. Соответственно, на эту сумму будет снижаться и прибыль. В этом случае прибыли от реализации данной партии товаров хватит еще на 106 дней (7 тыс. р. : 0,066 тыс. р.). Таким образом *критическое время обращения товаров* по данной партии составит 196 дней (90+106). Следовательно, от умения коммерсанта закупать быстро реализуемые, т. е. пользующиеся спросом партии товаров, во многом зависит прибыльность или убыточность организации в целом, а также ее конкурентоспособность и успех на рынке.

При этом торговую сделку можно будет считать эффективной, если выполняются прогнозные условия закупки и реализации партии товаров.

Далее рассчитаем *оборот от реализации объема коммерческой сделки*, то есть оборот по реализации закупленной партии товаров. Оборот по реализации партии товаров включает в себя покупную стоимость товаров, торговую надбавку на реализованные товары и НДС. Таким образом, прогнозный оборот от реализации объема коммерческой сделки будет определен следующим образом:

$$(200 + 60) \cdot 1,2 = 312 \text{ тыс. р.}$$

где 1,2 – коэффициент ставки НДС.

Рассчитаем показатели экономической эффективности коммерческой сделки:

- Рентабельность продаж равна:

$$\frac{7}{312} \cdot 100 = 2,24\%.$$

- Рентабельность расходов по сделке составляет:

$$\frac{7}{53} \cdot 100 = 13,2\%.$$

- Уровень текущих расходов равен:

$$\frac{53}{312} \cdot 100 = 17\%.$$

- Рентабельность средств, вложенных в закупку товаров, составит:

$$\frac{7}{200} \cdot 100 = 3,5\%.$$

- Уровень расходов по кредиту равен:

$$\frac{90 \cdot 0,066}{312} \cdot 100 = 1,9\%.$$

- Доля прибыли в валовом доходе от реализации равна:

$$\frac{7}{60} \cdot 100 = 11,7\%.$$

- Доля текущих расходов по сделке в валовом доходе составит:

$$\frac{53}{60} \cdot 100 = 88,3\%.$$

Рассчитанные показатели необходимо сравнивать с аналогичными показателями подобных сделок с целью выявления наиболее эффективной из них для изыскания неиспользованных возможностей роста эффективности торговой деятельности в целом.

Рост экономической эффективности каждой отдельно взятой сделки ведет к росту эффективности использования всех экономических ресурсов и, следовательно, к повышению эффективности деятельности всей организации.

Список использованной литературы

1. **Гражданский** кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 2/744.
2. **Экономика** организации торговли : пособие. В 2-х ч. Ч. 2 / Т. Н. Сыроед, А. З. Коробкин, Н. А. Сныткова ; под общ. ред. А. З. Коробкина. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2018. – 256 с.
3. **Коммерческая** деятельность: Практикум : учеб. пособие / С. П. Гурская [и др.] ; под общ. ред. С. П. Гурской. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2018. – 200 с.